

あなたが既に持っている資源・情報・知識を活かそう

「買い手自身が気づき、アクションを起こすよう営業を組み立てる」

いつも社長から見積もりを依頼される秘密。街角で1個1500円の「商品」または「売る立たいやきを販売している」お店の経営者が売上をアップさせたいと考えました。第一に1人のお客様の単価を上げようとしたのです。ここで考えてください。あなたがこの立場ならどんな戦術を考えますか？

1個買ったお客様にもう1つ勧める、たいやきを大きくして価格をアップさせる、たいやき1個の値段を安くして販売数をアップさせる、おいしさや追求して価格を上げて満足してもらおうようにする、飲み物などとのセット販売をする……どれも

も悪くないでしょう。しかしいずれも現在売っているお客さまが今までの場で食べるしかないと考えた。家で食べたいやきが、家に持ち帰って冷たくなっておいしく食べられない。逆で「買う人」の立場から戦術を考えたいのです。商品も価格も売人のトクも全く変えないで、お店の一番目立つ場所に冷たくなったたいやきを出来立てと同じくらいおいしく食べる方法を詳しく、わかりやすく紙に書いて紹介しました。

この話は保険の法人新規開拓に通じます。多くの保険営業パーソンは法人契約を獲得するためにこんな発想が先行します。どんな提案をすべきか？ どんなトークで売り込もうか？ もちろん間違いではありません。

少しの発想転換で大きな成果

SHARP
シャープな視点

VIEWPOINTS

アイブライト株式会社 内田 拓男 76

§ 筆者プロフィール §
立教大学卒。保険会社を経て26歳の時代代理店として独立。その後時代に先駆けて代理店のM&Aを行う傍ら出版マーケティング会社などの新規事業にも関わり合計5社の起業・経営を経験。平成17年保険営業パーソン向けノウハウCDの販売やコンサルティングを行うアイブライト㈱を設立。
◆Facebookで毎日「保険営業」に関する情報を提供中。
「内田拓男」で検索！お気軽に「友達リクエスト」してください。

円というように。すると自分で食べる分とお土産用と別に買うお客様が急増して結果として客単価がアップしたので

一方で以前インタビューした法人開拓のスペシャリストは全く別の発想を優先させます。売る商品やトークなどは後回し。お客様の立場から営業を組み立てているのです。たいやきのケースと同じでポイントは「気づき」と「アクション」。お土産でもおいしく食べられることを気づかせ、複数買った場合の価格表でアクションを促すように、一生懸命売り込むのでは

「気づき」と「アクション」の結果として社長から「もっと詳しい話を聴かせてほしい」「次回詳しい資料を見せてほしい」という依頼をもらうことに成功しています。

「気づき」と「アクション」の結果として社長から「もっと詳しい話を聴かせてほしい」「次回詳しい資料を見せてほしい」という依頼をもらうことに成功しています。

真夏に賑わうスキー場もある！ 意外なところに眠っている 新規契約を獲得するための資源

「売れる人は「受取人」を語るだけで保険が売れる」
真夏でもたくさんのお客様が賑わうスキー場がテレビ番組で紹介されています。真冬にスキー場にお客様が溢れるな

「なぜ不動産の話が自然に保険に繋がってしまうのか？」
電球の付け替え、家電の移動など、安い金額で請け負う電器店が数多くあります。しかし自分たちがすでに持っている「資源」に気づくことが大きな転機となりました。「山から見ると最高の星空間！」と昔からこのスキー場にある「資源」をアピールすること

「なぜ不動産の話が自然に保険に繋がってしまうのか？」
電球の付け替え、家電の移動など、安い金額で請け負う電器店が数多くあります。しかし自分たちがすでに持っている「資源」に気づくことが大きな転機となりました。「山から見ると最高の星空間！」と昔からこのスキー場にある「資源」をアピールすること

富裕層マーケットでは 資産全体に視野を広げて 「お金の話」

「保険の話」ではなく「お金の話」
家を新築した友人が、最新のドラム式洗濯機も最新のドラム式洗濯機も買い替えることになりました。この話を聞いて大手家電量販店が、注文住宅の販売に力を入れていく理由が理解できました。

「お金の話」
家を新築した友人が、最新のドラム式洗濯機も最新のドラム式洗濯機も買い替えることになりました。この話を聞いて大手家電量販店が、注文住宅の販売に力を入れていく理由が理解できました。

「お金の話」
家を新築した友人が、最新のドラム式洗濯機も最新のドラム式洗濯機も買い替えることになりました。この話を聞いて大手家電量販店が、注文住宅の販売に力を入れていく理由が理解できました。

「お金の話」
家を新築した友人が、最新のドラム式洗濯機も最新のドラム式洗濯機も買い替えることになりました。この話を聞いて大手家電量販店が、注文住宅の販売に力を入れていく理由が理解できました。

「お金の話」
家を新築した友人が、最新のドラム式洗濯機も最新のドラム式洗濯機も買い替えることになりました。この話を聞いて大手家電量販店が、注文住宅の販売に力を入れていく理由が理解できました。

「お金の話」
家を新築した友人が、最新のドラム式洗濯機も最新のドラム式洗濯機も買い替えることになりました。この話を聞いて大手家電量販店が、注文住宅の販売に力を入れていく理由が理解できました。

「お金の話」
家を新築した友人が、最新のドラム式洗濯機も最新のドラム式洗濯機も買い替えることになりました。この話を聞いて大手家電量販店が、注文住宅の販売に力を入れていく理由が理解できました。

「お金の話」
家を新築した友人が、最新のドラム式洗濯機も最新のドラム式洗濯機も買い替えることになりました。この話を聞いて大手家電量販店が、注文住宅の販売に力を入れていく理由が理解できました。

「お金の話」
家を新築した友人が、最新のドラム式洗濯機も最新のドラム式洗濯機も買い替えることになりました。この話を聞いて大手家電量販店が、注文住宅の販売に力を入れていく理由が理解できました。

「お金の話」
家を新築した友人が、最新のドラム式洗濯機も最新のドラム式洗濯機も買い替えることになりました。この話を聞いて大手家電量販店が、注文住宅の販売に力を入れていく理由が理解できました。